

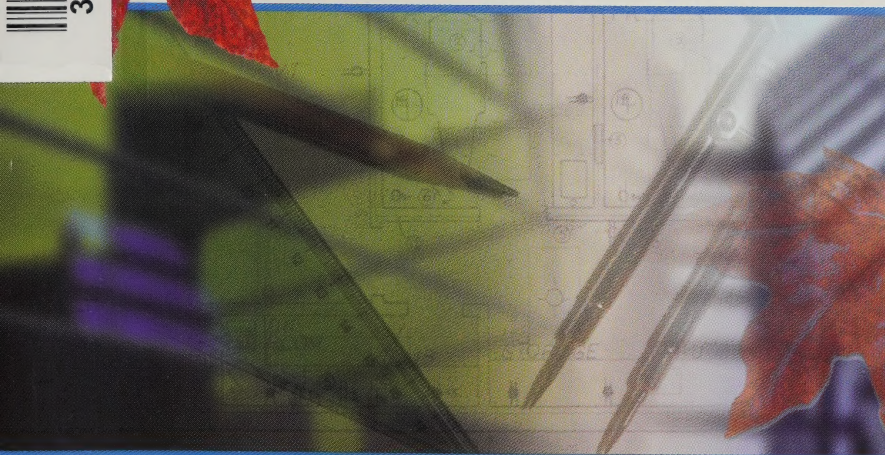
Summer 2001

Government
Publications

CAI
PW
-Z040

Selection of Consultants for Architectural and Engineering Services

A Project Manager's Vade Mecum



Public Works and
Government Services
Canada

Travaux publics et
Services gouvernementaux
Canada

Canada

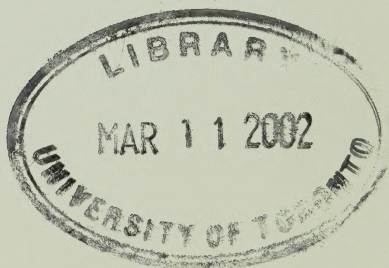
About the Series

In response to frequent internal and external requests for information on real property contracting methods, Real Property Contracting Directorate (RPCD) has decided to prepare a series of guides that explain the options currently available for soliciting and procuring services to carry out PWGSC real property projects.

Once complete, the series "The Project Manager's Vade Mecum" will include at least the three following guides:

- Selecting Consultants for Architectural and Engineering Services
- Procuring Construction Services for PWGSC Real Property Projects
- Real Property Maintenance and Services Contracts: Solicitation and Procurement Methods.

The information contained in this vade mecum is based on ministerial policies and international trade agreements, and is therefore subject to change. It will be updated as required. In the case of a disagreement between any aspect of this guide and other official documents, the latter take precedence.



Introduction

This summary of consultant selection methods is to help RPS Project Managers choose the most appropriate and optimal option for selecting professionals for real property services. The guide provides a brief description of currently available methods, and outlines the criteria and conditions under which they can be used. It also stresses the importance of defining the project scope of work and cost for the purpose of formulating an appropriate approach to procuring architectural, engineering and related professional services.

Sourcing for A&E Consulting Services

Access to Federal Government Opportunities

Treasury Board Contracting Policy requires that government contracting facilitate access to federal opportunities, encourage competition and reflect fairness in the spending of public funds. Whenever possible and appropriate, consultants are to be selected using a competitive process open to as many proponents as possible.

Most federal contracts above a defined dollar level are covered by the North American Free Trade Agreement (NAFTA). For A&E services, this level is \$80.9K (GST included), valid until January 1, 2002. Included in this threshold is the total scope of services anticipated throughout the life of the contract. The NAFTA threshold is subject to change every two years. Note that services provided by licensed professionals, including architects and engineers, are not covered by the Agreement on Internal Trade (AIT).

Bid Solicitation

The Government Contracts Regulations require the solicitation of offer(s) before any contract is entered into. This is no different for consulting services. No work on a project can be performed until a proposal(s) has been received and accepted, and a contract issued.

Responsibilities

Selection Criteria

The main consideration when choosing a selection method is the expected dollar value of the consultant services. There are, however, other factors that should be taken into account; for example, the project's complexity and specificity, or time associated with a particular selection process.

RPS–RPC Interface

It is the joint responsibility of Real Property Services (RPS) and Real Property Contracting (RPC) to ensure that an appropriate consultant selection mechanism is used. Since the estimated cost of services constitutes the principle criterion for choosing a selection method, it is very important that the scope of the project and related professional fees be determined before a request for consultant services is processed.

Once the technical and cost parameters of a project are established, the RPS Project Manager should discuss the service acquisition methodology with an RPC Procurement/Contracting Officer.

Thresholds

While a final decision concerning the consultant selection process needs to be made by the Project Manager, departmental policies or thresholds of trade agreements that impose limits for usage of a particular method must be respected. In many cases, these limits will determine which method is used. The limits set by departmental policies and trade agreements are periodically reviewed and closely monitored by various authorities. It is the responsibility of the Project Manager to contact the local RPC unit to ensure that they have the most up-to-date information on thresholds of policies and trade agreements.

Contracts must not be split to avoid the obligations under applicable agreements or policies.

Prearranged Agreements

Special consideration should be given to the appropriateness of using Open Agreements and Standing Offers. In addition to determining the scope of services for a project, the Project Manager must ensure that the proposed work is within the scope of the services originally defined in the Agreement or Offer.

Selection Methods

SPEC Selection

Note that SPEC will be replaced by SELECT in 2002.

The Selection, Pre-qualification and Evaluation of Consultants (SPEC) is a database of architectural, engineering and related discipline professionals registered in the system. It contains details of their qualifications and experience. The system provides a name or a list of names of firms that match the profile of the project defined by the Project Manager.

SPEC can be used for either competitive or non-competitive sourcing.

- **One name** (non-competitive), for services between \$5K and \$50K
SPEC selects a single firm that meets the discipline and experience profile requirements of the project. The selection is subject to a validation process by the Project Manager.

- **Five names** (non-competitive), for services of \$5K or less
SPEC generates a short list of five qualified firms. The Project Manager then determines the most suitable and readily available firm.

- **Mini Proposal Call** (competitive), for services from \$50K to \$80.9K

The SPEC system can also be used to preselect firms from which proposals can be solicited. Five names are usually provided by the system. In cases where the pool of firms meeting the project profile requirements is limited, three names are considered acceptable. After validation by the Project Manager, proponents interested in participating in the selection receive a Request for Proposals document issued by RPC. This document contains a description of the project and the services to be provided, outlines the submission and selection process, and provides the Terms and Conditions of any resultant contract.

Responsive proposals are then evaluated by an RPS and RPC selection team against criteria set up in the RFP. Subject to some clarifications, if necessary, the contract is awarded to the proponent that ranks first in the evaluation.

This combined SPEC-RFP method of soliciting proposals eliminates the perception that invited proponents have been preferentially selected.

GETS Proposal Call

To maximize access to federal government procurement opportunities, architectural and engineering consulting services valued at \$80.9K and above are advertised on the Government Electronic Tendering Service (GETS). The service is currently administrated on the Internet by Cebra Inc., a subsidiary of the Bank of Montreal, under the name MERX (www.merx.cebra.com).

For procurements subject to trade agreements, there are three tendering approaches:

Open Tendering

Where a Notice of Proposed Procurement (NPP) is publicly advertised. Any eligible individual or firm can submit a proposal.

Selective Tendering

A two-stage process, implying two publications on GETS, where proponents first provide letters of interest and/or a Statement of Qualification and, at the second step, those who qualified at the first stage are requested to submit detailed proposals. However, other proponents may also participate in the second step. This approach is rarely utilized, as it is extremely time-consuming and generally has no advantages over other methods.

Limited Tendering

Limited tendering may only be used under specific conditions (i.e. extreme urgency brought about by unforeseeable events). Once this method is found to be justified, one or more proponents are invited to present proposal(s). When only one proponent is invited to submit a proposal, it is usually required that an Advance Contract Award Notice (ACAN) be posted on GETS for a period of 15 calendar days. This allows other firms to challenge the basis for the sole source selection.

Open Tendering is the preferred approach for acquiring A&E services.

Following are the two proposal solicitation methods that meet Open Tendering principles. Both methods involve a single advertisement of the opportunity posted on GETS.

■ **Two-phase RFP** (competitive), for most services above \$80.9K

This method is used for most projects where anticipated professional fees throughout the life of the project are above the NAFTA threshold (\$80.9K). An advertisement of the opportunity and a Request for Proposal document are posted on GETS. The RFP document, containing details about the project and the submission and evaluation process, can be accessed and purchased by those interested in the opportunity.

The objective of the first phase of the selection is to evaluate proponents on qualifications, experience and composition of the proposed Consultant team.

The second phase consists of two activities:

- evaluation of proposals submitted by proponents
- final ranking of proponents according to a pre-established formula, including all aspects being evaluated (e.g. experience, technical proposal, cost of service).

A generic RFP document for the two-phase selection of consultants for multidisciplinary architectural and engineering services has been developed jointly by A&ES and RPCD. National training on the document and the new process was done throughout 1999.

This generic RFP is considered a "living document", and is updated on a regular basis. It is important to access the most recent version posted on the A&ES Web site at <http://source.pwgsc.gc.ca/rps/aes/fep/> Generic Request for Proposals.

■ **One-phase RFP** (competitive), for some services up to \$150K

It is possible to organize a one-phase proposal call when *all* of the following conditions are met:

- a) the required services involve only one discipline;
- b) it is not expected that a large number of consultants will be interested; and
- c) the estimated cost of the consultant services is less than \$150K

When using this method, the evaluation of proponents' experience and proposals can be carried out in the same phase.

Single Tendering

Single tendering procurement under Open Bidding is possible after no response to a proposal call is received or where all proposals are assessed as non-responsive.

Open Agreements (non-competitive)

- for services totaling a maximum of \$50K (including GST)
- for individual commitment of services up to \$25K

Open Agreements are to ensure the immediate availability of consultants to provide a series of small, specific and repetitive services, where the scope of the services cannot be determined in advance with reasonable certainty. A consultant with an Open Agreement provides services on an as needed basis.

RPC maintains a number of Open Agreements signed with consultants selected through the SPEC system. These agreements are signed for a specified time, usually two years. The upper limit of an Open Agreement is typically not higher than the departmental limit used for a non-competitive SPEC selection—currently \$50K.

A list of existing Open Agreements can be obtained from the local RPC unit.

Standing Offers (competitive)

- for individual call-ups totaling a maximum of between \$150K and \$400K depending on the discipline

A Standing Offer allows A&ES to retain consulting services within a prearranged scope and at prearranged fees (e.g. hourly rates, price per sm., price per unit) under set terms and conditions, when and if the services are requested. Standing Offers are established following a competitive consultant selection process. It usually involves a single-stage, one-phase Request for Standing Offer (RFSO) posted on GETS. The upper limit for the Offer reflects RPS operational needs and is usually indicated in the RFSO.

No contract exists until RPC issues a call-up against the Standing Offer. Each call-up indicates acceptance by PWGSC of the Offer to the extent of the work to be done.

Some RFSOs result in two Standing Offers being awarded—one with the top-ranked firm and another with the second ranked firm. The top-ranked firm is given the opportunity to provide the services on each call-up. If that firm declines to undertake a project, the second-ranked firm can be approached to provide the required services, provided the services correspond with the back-up offer.

A recent practice is to have multiple Standing Offers for the same services. Call-ups are then distributed amongst the firms in accordance with a predetermined percentage of the anticipated business.

Project Managers can use Standing Offers *only* for the services described in the original RFSO document. All conditions and provisions concerning the scope and price of the offered consulting services must be respected. Fees for an individual call-up must correspond with the prices pre-established in the original Offer(s). All other conditions of a call-up must also reflect those stipulated in the offer.

Prior to initiating any call-up, the Project Manager has to contact a discipline manager assigned to each RFSO in RPS.

Sole Source (non-competitive)

In exceptional circumstances (i.e. involving public safety, national security or a pressing emergency), a consultant can be hired on a non-competitive, sole-source basis. Sole sourcing may also be allowed when it has been demonstrated that only one person or firm is capable of rendering the services. With a few exceptions, involving for example extreme emergency, an ACAN, is posted on GETS advising the industry of the government intent to solicit a bid and negotiate with only one firm.

A solid justification and the appropriate approvals must be in place before any commitment concerning a sole source contract is made.



Prepared by

Real Property Contracting Directorate
Supply Operations Service Branch
Public Works and Government Services Canada

3C2, Place du Portage, Phase III
11 Laurier Street, Hull, Québec K1A 0S5

Tel: (819) 956-7448

Fax: (819) 956-3920

e-mail: Jadwiga.Majdan@pwgsc.gc.ca

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented by
the Minister of Public Works and Government Services (2001)
Cat. No.: P35-134/2001
ISBN: 0-662-65986-4

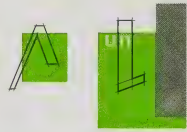
August 2001



Recours à un fournisseur unique (sans concurrence)

Dans un cas exceptionnel (par exemple, pour des raisons de protection du public, de sécurité nationale ou d'urgence pressante), on peut faire appel à un expert-conseil sans concurrence, à titre de fournisseur unique. On peut aussi recourir à un fournisseur unique lorsqu'on a démontré qu'un seul professionnel ou qu'une seule firme est en mesure de fournir les services requis. Sauf pour de rares exceptions, par exemple dans les cas d'urgence, on diffuse dans le cadre du SEAOG un PAC pour faire savoir au secteur privé que le gouvernement a l'intention de solliciter une seule offre et de négocier avec une seule firme ou avec un seul professionnel.

Il doit exister une justification rigoureuse et on doit avoir obtenu les approbations voulues avant tout engagement à conclure un contrat avec un fournisseur unique.



Préparé par

Direction de l'attribution des marchés immobiliers

Direction générale du service des approvisionnements

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

3C2, Place du Portage, Phase III

11, rue Laurier, Hull (Québec) K1A 0S5

Tél : (819) 956-7448

Télécopieur : (819) 956-3920

Courriel : jadwiga.Majdan@tps.gc.ca

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par

le ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux Canada (2001)

Nº de cat. : P35-134/2001

ISBN: 0-662-65986-4

Août 2001



Il n'existe pas de contrat tant que l'AMI n'a pas passé de commande sub-séquent. Chaque commande sub-séquent indique que TPGC accepte l'offre, jusqu'à la limite du coût du travail à effectuer. La limite maximale de l'offre tient compte des besoins opérationnels des SI et est généralement indiquée dans la DOC. On permet qu'une DOC prévienne de retenir deux offres à commandes : une offre à la firme la mieux cotée et l'autre, à la deuxième. La firme la mieux cotée à l'occasion de fournir les services pour chaque commande sub-séquent. Si cette firme refuse d'accepter une commande, on peut contacter la deuxième pour fournir les services nécessaires, à la condition qu'ils correspondent à son offre.

Une pratique récente consiste à retenir différentes offres à commandes pour les mêmes services. Les commandes sub-séquentes sont ensuite réparties parmi les firmes détenteurs des offres selon un pourcentage préalable des activités prévues.

Les gestionnaires de projet peuvent accéder aux offres à commandes uniquement pour les services décrits à l'origine dans la DOC publiée. Toutes les conditions et dispositions se rapportant à l'étendue et au prix des services d'expertise-conseil offerts doivent être respectées. Les honoraires portant sur une commande sub-séquent doivent correspondre aux prix déjà établis dans l'offre à commande déposée à l'origine. Toutes les modalités stipulées dans l'offre à commandes doivent également s'appliquer à chaque commande sub-séquent.

Afin de placer une commande sub-séquent, le gestionnaire de projet doit contacter un gestionnaire de secteur affecté à chaque DOC au sein des SI.

Ententes ouvertes (sans concurrence)

- pour les services totalisant un maximum de 50 000 \$ (TPS comprise);
- pour l'engagement individuel de services jusqu'à 25 000 \$.

Les ententes ouvertes visent à s'assurer qu'on peut faire appel immédiatement à des experts-conseils pour fournir une série de petits services précis et répétitifs, lorsqu'on ne peut établir d'avance avec une certitude raisonnable la portée des services. L'expert-conseil titulaire d'une entente ouverte fournit des services selon les besoins.

L'AMI maintient un certain nombre d'ententes ouvertes signées avec des experts-conseils sélectionnés grâce au système SPÉC. Ces ententes sont conclues pour une durée précise, soit généralement deux ans. Normalement, la limite supérieure d'une entente ouverte n'est pas plus élevée que la limite ministérielle applicable à la sélection sans concurrence dans le cadre du SPÉC; actuellement cette limite s'établit à 50 000 \$.

La liste des ententes ouvertes en vigueur peut être obtenue de l'unité locale de l'AMI.

Offres à commandes (avec concurrence)

- Pour différentes commandes subséquentes totalisant un maximum de 150 000 \$ à 400 000 \$ selon la discipline.

L'offre à commandes permet aux Services d'architecture et de génie (SAG) de faire appel à des services d'expertise-conseil dans un cadre où la nature du travail et les honoraires sont déjà établis (à savoir, les tarifs horaires, le prix par mètre carré ou le tarif par unité), en vertu de clauses et de conditions déjà fixées, dans l'éventualité où on demande ces services. Cette offre est conclue dans le cadre d'un processus concurrentiel de sélection des experts-conseils. Ce processus, qui comporte généralement une seule étape et une seule phase, consiste à diffuser dans le cadre du SEAOG une demande d'offre à commandes (DOC).

Les SAC et la DAMI ont élaboré conjointement le texte générique d'une DDP pour la sélection en deux phases des experts-conseils dans le cadre des services pluridisciplinaires d'architecture et de génie. On a présenté, en 1999, une formation à l'échelle nationale sur cette approche générique et sur la mise à jour du processus. On considère la DDP générique comme un « document évolutif », que l'on met à jour à intervalles réguliers. Il est essentiel de consulter la version la plus récente diffusée sur le site Web des SAC à l'adresse suivante : http://source.pwpsc.gc.ca/rps/aes/fep/demande_de_propositions_generique.

■ DDP en une phase (avec concurrence), pour certains services jusqu'à un maximum de 150 000 \$

Il est possible d'organiser un appel de propositions en une phase lorsqu'on réunit toutes les conditions suivantes :

- a) les services nécessaires font intervenir une seule discipline;
- b) on ne prévoit pas d'intéresser un nombre considérable d'experts-conseils;
- c) le coût estimatif des services d'expertise-conseil est inférieur à 150 000 \$.

Lorsqu'on applique cette méthode, on peut évaluer, dans la même phase, l'évaluation de l'expérience des proposant et les offres techniques elles-mêmes.

Appel d'offre unique

On peut faire un appel d'offre unique en vertu de la règle sur les appels d'offres ouverts lorsqu'on ne reçoit pas de réponse à la suite d'un appel de propositions, ou que l'évaluation permet de constater qu'aucune proposition n'est recevable.

L'appel d'offres ouvert est la méthode privilégiée pour l'acquisition des services d'architecture et de génie.

Voici deux méthodes d'appel d'offres qui respectent les principes de l'appel d'offres ouvert. Ces deux méthodes consistent à publier une seule fois le projet de marché dans le SEAOG.

■ DDP en deux phases (avec concurrence), pour la plupart des services de plus de 80 900 \$

On fait appel à cette méthode dans la plupart des projets, lorsque les honoraires professionnels prévus pendant toute la durée du contrat sont supérieurs au seuil de l'ALENA (80 900 \$). On diffuse dans le SEAOG un avis de projet de marché et une demande de proposition. Ceux qui sont intéressés par ce projet de marché peuvent consulter et acheter la DDP, qui renferme des détails sur le projet et sur le processus de dépôt des propositions et d'évaluation des offres.

L'objectif de la première phase de la sélection consiste à évaluer les propositions d'après leurs compétences, leur expérience et la structure de l'équipe d'experts-conseils proposée. L'objectif de la deuxième phase a deux volets :

- évaluation des offres techniques déposées par les propositions;
- classement final des propositions selon une formule préalable, après avoir évalué tous les aspects de leur proposition (à savoir l'expérience, l'offre technique et le coût des services).

Appel de propositions dans le cadre du SFAOG

Pour accroître l'accessibilité aux marchés du gouvernement fédéral, on annonce les projets de marchés de services d'expertise-conseil en architecture et en génie dont la valeur est égale ou supérieure à 80 900 \$ dans le cadre du Service électronique d'appels d'offres du gouvernement (SFAOG). À l'heure actuelle, ce service est administré sur Internet par Cebra Inc., filiale de la Banque de Montréal, sous l'appellation MERX (www.merx.cebra.com). Dans le cas des marchés soumis à des accords commerciaux, il existe trois méthodes d'appel d'offres.

Appel d'offres ouvert

On lance un appel d'offres ouvert en publiant un Avis de projet de marché (APM). Tous les particuliers ou toutes les firmes admissibles peuvent déposer des propositions.

Appel d'offres sélectif

Il s'agit d'un processus en deux étapes, ce qui implique deux publications distinctes dans le cadre du SFOG, dans lequel les proposants déposent des lettres d'intérêt et (ou) un énoncé de qualités; puis, ceux qui sont sélectionnés à la première étape sont invités en seconde étape à soumettre des propositions détaillées. Cependant, d'autres proposants sont aussi libres de participer à la seconde étape. On fait rarement appel à cette méthode, qui est extrêmement laborieuse et qui n'offre généralement pas d'avantages par rapport aux autres méthodes.

Appel d'offres limité

On peut lancer un appel d'offres limité dans certains cas (par exemple, en cas d'extrême urgence, en raison de faits imprévisibles). Lorsqu'on estime que cette méthode est justifiée, on invite une ou plusieurs firmes à déposer des propositions. Lorsqu'on invite une seule firme, on doit généralement publier un Préavis d'adjudication de contrat (PAC) dans le cadre du SFAOG pendant une durée de 15 jours civils. Ainsi, d'autres firmes peuvent contester le projet de marché à attribuer selon le principe du recours à un fournisseur unique.

On peut faire appel à SPFC pour la sélection des experts-conseils, en régime de concurrence ou non.

■ **Un nom** (sans concurrence), pour les services dont la valeur est comprise entre 5 000 \$ et 50 000 \$.

SPFC sélectionne une seule firme qui respecte les exigences du projet en ce qui concerne le profil du secteur d'activité et de l'expérience. La sélection est ensuite soumise à un processus de validation par le gestionnaire de projet.

■ **Cinq noms** (sans concurrence), pour les services dont la valeur est égale ou inférieure à 5 000 \$.

SPFC produit une liste abrégée de cinq firmes qualifiées. Le gestionnaire de projet établit ensuite la firme la plus compétente et la plus facilement disponible.

■ **Mini-appel de propositions** (avec concurrence), pour les services dont la valeur est comprise entre 50 000 \$ et 80 900 \$

On peut aussi se servir du système SPFC pour présélectionner les firmes qu'on invitera à déposer des propositions. Le système fournit généralement cinq noms. Dans les cas où l'ensemble des firmes qui respectent les exigences du profil du projet est limité, trois noms sont jugés acceptables. Lorsque ces noms ont été validés par le gestionnaire de projet, les postulants intéressés à participer à la sélection reçoivent le document de la demande de proposition (DDP) publié par l'AMI. Ce document renferme la description détaillée du projet et des services à fournir, en plus de décrire le processus de dépôt des propositions et de sélection et de comprendre les modalités détaillées du contrat qui sera passé.

Une équipe de sélection constituée de représentants des SI et de l'AMI évalue ensuite les propositions recevables par rapport aux critères définis dans la DDP. Après certaines clarifications, le cas échéant, le contrat est attribué au postulant qui s'est classé au premier rang dans l'évaluation.

Cette méthode combinée, dans laquelle on fait appel à la fois à SPFC et à la DDP pour le lancement des appels d'offres, permet d'éviter la croyance qu'on a donné un traitement de faveur aux postulants invités.

Bien que le gestionnaire de projet doive prendre la décision finale en ce qui concerne le processus de sélection de l'expert-conseil, on doit respecter les politiques ministérielles ou les seuils des accords commerciaux imposant des limites dans l'application d'une méthode en particulier. Dans de nombreux cas, ces limites déterminent la méthode à appliquer. Différentes administrations examinent périodiquement et surveillent de près les limites fixées par les politiques ministérielles et les accords commerciaux. Il appartient au gestionnaire de projet de contacter l'unité locale de l'AMI pour s'assurer que l'on consulte l'information la plus récente sur les seuils fixés par les politiques et les accords commerciaux. On ne doit pas fractionner les marchés pour éviter de s'acquitter des obligations en vertu des accords ou des politiques en vigueur.

Entente et offre prétables

On doit apporter une attention particulière pour savoir s'il convient d'utiliser une entente ouverte ou une offre à commandes. En plus d'établir la portée des services d'un projet, le gestionnaire de projet doit s'assurer que les travaux envisagés s'inscrivent dans le cadre de la portée des services définie à l'origine dans l'entente ou dans l'offre.

Méthodes de sélection

Sélection dans le cadre du système SPEC

Notes que SPEC sera remplacé par SELECT en 2002.

Le système SPEC (Sélection préliminaire et évaluation des consultants) est une base de données sur les professionnels de l'architecture, du génie et des secteurs connexes qui sont inscrits dans le système. Cette base de données comprend des détails sur les compétences et l'expérience de ces professionnels. Le système fournit un nom ou une liste de noms de firmes correspondant au profil du projet défini par le gestionnaire de projet.

Appels d'offres

Le Règlement sur les marchés de l'Etat oblige le lancement d'appels d'offres avant l'attribution des contrats. Ce règlement s'applique aussi aux services d'expertise-conseil. On ne peut pas effectuer de travaux dans le cadre d'un projet avant d'avoir reçu et accepté une proposition et passé un contrat.

Responsabilités

Critères de sélection

La valeur prévue en dollars des services d'expertise-conseil est la principale considération dans le choix de la méthode de sélection. Il existe toutefois d'autres facteurs dont on doit tenir compte, par exemple la complexité et la spécificité du projet, ou les délais relatifs à un processus de sélection en particulier.

Interface entre les SI et l'AMI

Il appartient conjointement aux Services immobiliers (SI) et à l'Attribution des marchés immobiliers (AMI) de s'assurer qu'on applique un mécanisme adéquat dans la sélection des experts-conseils. Puisque le coût estimatif des services constitue le principal critère dans le choix de la méthode de sélection, il est absolument nécessaire d'établir la portée du projet et les honoraires professionnels correspondants avant de traiter la demande de service d'expertise-conseil.

Lorsqu'on a établi les paramètres techniques et financiers du projet, le gestionnaire de projet des SI doit discuter de la méthode d'acquisition des services avec l'agent d'acquisition ou de négociation de contrats de l'AMI.

Ce sommaire des méthodes de sélection des experts-conseils vise à permettre aux gestionnaires de projet des Services Immobiliers de choisir l'option optimale la mieux adaptée à la sélection des professionnels dans le domaine des services immobiliers. Ce guide présente une brève description des méthodes actuelles et expose les critères et les conditions selon lesquels on peut y recourir. On y insiste également sur l'importance de définir la portée des travaux et les coûts des projets pour formuler une démarche adéquate dans l'acquisition des services d'architecture et de génie et des services professionnels connexes.

Sélection des professionnels pour les services d'expertise-conseil en architecture et en génie

Accès aux marchés fédéraux

La politique du Conseil du Trésor sur les marchés vise à faciliter l'accès aux projets de marchés fédéraux, à promouvoir la concurrence et à faire preuve d'équité dans la dépense des fonds publics. Dans tous les cas où cela est possible et adéquat, on doit sélectionner les experts-conseils en faisant appel à un processus de mise en concurrence ouvert au plus grand nombre possible de postulants.

La plupart des marchés fédéraux dont la valeur est supérieure à un seuil défini en dollars sont visés par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Pour les services d'architecture et de génie, ce niveau est fixé à 80 900 \$, TPS comprise. (Niveau valide jusqu'au 1^{er} janvier 2002.) Ce seuil comprend la portée totale des services prévus pendant toute la durée du contrat. Le seuil fixé dans l'ALENA est sujet à révision tous les deux ans. Il faut noter que les services fournis par les professionnels agréés, dont les architectes et les ingénieurs, ne sont pas visés par l'Accord sur le commerce intérieur (ACI).

Au sujet de la série

En réponse aux demandes d'information tant à l'interne qu'à l'externe au sujet des méthodes d'acquisition particulières à l'immobilier, la Direction de l'attribution des marchés immobiliers (DAMI) a décidé de publier une série de brochures expliquant les différentes options de sollicitation et d'acquisition de services nécessaires à la réalisation des projets immobiliers de TPSCG.

Lorsque complétée, la série "Vade-mecum du gestionnaire de projet" comportera au moins les trois brochures suivantes:

- Sélection d'experts-conseils en architecture et génie
- Acquisition de services de construction pour les projets de TPSCG
- Entretien et services immobiliers: méthodes de sollicitation et d'achat

Puisque l'information présentée dans ce vade-mecum est fondée sur les politiques du ministère et sur les ententes commerciales internationales, l'information est donc sujette à changement. Elle sera mise à jour selon le besoin. Si tout aspect de cette brochure était en contradiction avec un document officiel, ce-dernier aura précedence.

Sélection d'experts-conseils en architecture et génie

Vade-mecum du gestionnaire de projet

